



Voto Particular de Marcel Coderch e Inmaculada López en su condición de Consejeros de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en relación a la

RESOLUCIÓN POR LA QUE SE ACTUALIZAN DETERMINADOS PARÁMETROS DE LA METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS EX ANTE DE LAS OFERTAS COMERCIALES DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U.

COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES
Entrada
Nº. 200800004475
26/05/2008 09:26:58

(MTZ 2008/215)

Las razones que nos han llevado a Votar en contra de esta resolución son las siguientes:

1. Sobre los efectos de la metodología en la competencia basada en la utilización de los servicios mayoristas de acceso indirecto.

La metodología para el análisis ex ante de las ofertas comerciales de TESAU aprobada por el Consejo de la CMT en julio de 2007 adolece, en nuestra opinión, de serios problemas metodológicos, tal y como expusimos en nuestro Voto Particular a la resolución por la cual se aprobó dicha metodología¹.

Su aplicación durante los últimos seis meses ha venido ocultando los signos de posibles estrechamientos de márgenes que pudieran estar generándose en algunos servicios y paquetes de servicios, especialmente, en los productos de entrada al mercado de banda ancha, con velocidades y precios más bajos (ADSL mini y ADSL 1Mbps/hasta 1 Mpbs).

Con ello, los operadores alternativos cuyo modelo de negocio está basado en la utilización de la red de Telefónica no dispondrán de medios para competir con esta operadora replicando esos paquetes en las zonas del país donde no dispongan del servicio mayorista de bucle desagregado, en detrimento de los usuarios de esas zonas.

¹ Véase Voto particular de Marcel Coderch e Inmaculada López en relación a la RESOLUCIÓN POR LA QUE SE ACTUALIZAN DETERMINADOS PARÁMETROS DE LA METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS EX ANTE DE LAS OFERTAS COMERCIALES DE TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A.U., de 26 de julio de 2007. Dos de esos problemas metodológicos -la aplicación excesivamente mecánica del método de flujos de caja descontados y el mix utilizado para el cálculo de las tarifas mayoristas- se explican de forma más detallada en el Voto Particular a la Resolución de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en relación a la RESOLUCIÓN POR LA QUE SE PONE FIN AL PERIODO DE INFORMACIÓN PREVIA SOBRE LA EXISTENCIA DE POSIBLES PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS EN EL SERVICIO "ADSL HASTA 1MB/S+LLAMADAS NACIONALES" DE TELEFONICA. (AEM 2007/1292.)

Salvo que se esté pidiendo a los operadores alternativos que desarrollen un modelo de negocio con rentabilidades negativas en dichas zonas, la metodología de la CMT – tal y como se desprende de los cálculos que se presentan a continuación – permite en la práctica que Telefónica disfrute de un monopolio en la provisión de ese tipo de paquetes, lo que le otorga una ventaja indiscutible en la captación de los nuevos clientes de servicios minoristas de banda ancha en un parte muy significativa del mercado español; una parte del mercado que la CMT no ha cuantificado aún exactamente (probablemente se disponga de esa información en el marco de los análisis de los mercados 4 y 5) pero que puede representar en tono al 30-35% del mercado nacional, donde Telefónica no tiene ninguna competencia porque tampoco están presentes los operadores de cable.

De la información proporcionada por Telefónica para la aplicación de la metodología aprobada en julio de 2008 se desprende que los descuentos practicados por la operadora a través de su política comercial de promociones tienen un efecto muy significativo en los precios minoristas que pagan efectivamente los usuarios: a partir de la información de los últimos seis meses se calcula que las promociones suponen una reducción de los precios efectivamente pagados por los usuarios de, aproximadamente, el 12 %.

La tabla que aparece a continuación permite comparar los VAN de tres tipos de paquetes de servicios (denominados comercialmente *duos*) que incluyen tarifa plana para las llamadas de telefonía fija y banda ancha con velocidad de descarga de hasta 1 Mbps (ADSLMini hasta 1 Mbps, ADSL 1Mbps y ADSL 3Mbps).

Los productos de banda ancha con velocidad de hasta 1 Mbps son los productos que tienden a utilizar los nuevos usuarios que entran por primera vez al mercado de banda ancha, pudiendo con el tiempo desplazarse hacia servicios de mayor velocidad.

Por su parte, el producto de 3Mbps está considerado en la actualidad el producto de referencia de Telefónica, el utilizado por la mayoría de los usuarios (si bien la operadora ya ha anunciado su intención de aumentar próximamente hasta 6 Mb la velocidad del servicio para sus actuales usuarios sin aumento de precio).

Tabla 1

	Paquetes con tarifa plana de voz y banda ancha		
	ADSL Mini	1Mbps/ hasta 1Mbps	3Mbps
VAN según actual metodología	14,7	132,6	372,4
VAN ajustado ⁽¹⁾			
con ULL	62,67	36,27	247,42
con GigADSL	-66,72	-68,89	113,22
con ADSL-IP	-147,81	-122,41	60,76
Con modificación de otros parámetros	-175,98	-162,42	9,45

(¹) El ajuste incorpora el efecto de los descuentos asociados a las promociones de Telefónica. Para ello se resta del VAN el valor de la promoción media calculada como la media aritmética de las promociones con permanencia (por tanto, las de mayor importe) de cada una de las modalidades de paquetes en los últimos seis meses.

En la tabla se recogen en la primera fila los VAN (Valor actual neto) calculados a partir de la metodología utilizada por la CMT actualizada con los parámetros aprobados en la Resolución objeto de este Voto particular (datos que proceden del Anexo 1 de la Resolución)

En las cuatro filas siguientes se recogen los VAN obtenidos cuando se tiene en cuenta el efecto de las promociones y se modifica la metodología para corregir uno de sus problemas: el parámetro correspondiente al *mix* de servicios mayoristas utilizado.

La segunda, tercera y cuarta filas de la tabla corresponden al valor del VAN que obtiene un operador alternativo ajustado por las promociones calculado en tres escenarios diferentes, según cual sea el servicio mayorista utilizado:

- cuando los operadores alternativos utilizan el ULL (desagregación parcial), correspondiente al Mercado 11 definido por la CMT.
- cuando utilizan el servicio mayorista regional de Telefónica (denominado comercialmente GigADSL), correspondiente al Mercado 12 definido por la CMT.
- cuando los operadores utilizan el servicio mayorista con un único punto de conexión nacional (el ADSL-IP, correspondiente al Mercado 12 definido por la CMT).

Como puede apreciarse en la tabla, los VAN calculados con la actual metodología de la CMT resultan positivos para los tres paquetes de servicios, lo cual, lleva a la CMT a descartar la posible existencia de estrechamientos de márgenes y a autorizar las promociones de Telefónica, aun cuando en algunos casos resultan VAN negativos.

Como ya se ha señalado, un parámetro clave del VAN calculado según la metodología de la CMT es el coste del servicio mayorista necesario para la provisión de un determinado servicio minorista, el cual se calcula ponderando los precios de los servicios regulados de acceso indirecto (GigADSL y ADSL-IP) y de acceso al bucle desagregado por el peso de cada uno de estos servicios en el total de líneas minoristas provistas mediante el conjunto de esos servicios mayoristas.

El porcentaje de uso de esos servicios a 31 de enero de 2008 era el siguiente:

Tabla 2

	Porcentaje de uso
ULL	73,8%
GigADSL	8,7%
ADSL-IP	17,5%
TOTAL	100%

Como puede verse, el peso claramente preponderante es el del bucle desagregado.

En las siguientes filas de la tabla, una vez efectuados los ajustes correspondientes arriba mencionados, se comprueba que los VAN siguen siendo positivos cuando los

operadores utilizan el servicio de desagregación parcial del bucle, pero resultan negativos para los paquetes de ADSLMini hasta 1 Mb y ADSL 1Mb cuando los operadores utilizan los servicios mayoristas nacional y regional individualmente (GigaADSL y ADSL-IP) en lugar del *mix* teórico de la metodología de la CMT.

Más aún, en la quinta fila (bajo el epígrafe "con modificación de otros parámetros) se calcula el VAN suponiendo que el operador entrante utiliza el servicio mayorista nacional y modificando adicionalmente otros parámetros que también resultan cuestionables en la actual metodología de la CMT: la vida media del cliente (suponiendo una vida media de 29 meses, inferior a la del cliente de Telefónica y más cercana a la de un operador entrante) y la estabilidad futura de los precios minoristas durante los 36 meses del periodo de cálculo del VAN (se supone un descenso de los precios minoristas de banda ancha del 5% anual, que cabe calificar de moderado a tenor de los descensos que viene experimentando el precio de este servicio en el panorama internacional).

Con estos supuestos, el VAN del producto de 3 Mbps disminuye drásticamente obteniéndose aún cifras positivas pero ya muy reducidas.

2. Sobre las señales enviadas al mercado por la CMT

En la Metodología objeto de este Voto particular se justifica la utilización del *mix* de productos mayoristas como instrumento de la regulación para favorecer que los operadores alternativos basen cada vez más sus modelos de negocio en la desagregación del bucle en detrimento de los servicios mayoristas de acceso indirecto (GigaADSL y ADSL-IP).

Se dice textualmente que lo que se pretende es evitar enviar "una señal equivocada al mercado en cuanto a la necesidad de que las bases competitivas de los operadores alternativos se asienten cada vez más, y al propio ritmo marcado por la evolución de los mercados mayoristas, en un modelo de competencia más autónomo y por tanto más sostenible".

En este sentido, creemos que la CMT ha enviado al mercado señales poco coherentes en tres importantes resoluciones de los últimos meses.

Por un lado, la resolución que reguló los servicios de acceso indirecto el 27 marzo de 2008 supuso una drástica reducción de las tarifas de los servicios GigaADSL y ADSL-IP en todas sus modalidades (con efectos retroactivos desde finales de diciembre de 2006), con disminuciones de hasta un 80%. Dado que los precios del bucle desagregado se mantuvieron constantes, se produjo una significativa modificación en la estructura de precios relativos de los distintos servicios mayoristas regulados, con un claro descenso de los precios relativos del GigaADSL y ADSL-IP.

Por tanto, la inequívoca señal que envió la CMT al mercado con esa decisión fue que los precios anteriores de estos servicios mayoristas eran excesivamente elevados.

Esas reducciones no fueron aún superiores porque se optó por fijar los precios (que, según la regulación del Mercado 12 deben fijarse en función de los costes en que incurre Telefónica para la provisión de esos servicios mayoristas, incluidas las amortizaciones y la rentabilidad del capital) sumando a los costes extraídos de la

Contabilidad regulatoria de Telefónica un "plus" del 37,5%, calculado para no desincentivar el despliegue de los operadores de bucle desagregado.

El modelo utilizado para el cálculo del plus se recoge en las páginas 45 y ss. de la citada resolución². En febrero de 2008, existían en España 617 centrales de Telefónica en que al menos un operador alternativo había colocado sus equipos. El "plus" se calculó con el fin de no desincentivar el despliegue de los operadores de bucle hasta en un total de 743 centrales en los próximos dos años.

Ahora, con la resolución objeto de este Voto particular, la CMT contrarresta en la práctica el efecto de las bajadas de precios de los servicios de acceso indirecto en la medida en que el *mix* utilizado otorga un peso muy bajo (y cada vez más bajo) a los servicios mayoristas de acceso indirecto frente al bucle desagregado, cuya ponderación en el *mix* alcanza ya casi el 80%.

El *mix* se presenta ahora como el instrumento de la regulación para promover la desagregación del bucle, cuando la resolución de marzo de 2008 la CMT ya atribuyó ese papel al "plus" del 37,5%.

Por otra parte, en la resolución del pasado 8 de mayo de 2008, por la que se aprobaron cautelarmente un conjunto de normas para regular el despliegue de las nuevas redes de acceso de fibra, la señal de la CMT o, al menos, su objetivo declarado, no fue promover la desagregación del bucle, sino el salto de los operadores que utilizan el bucle desagregado desde este peldaño de la escalera de la inversión hacia el despliegue de su propia red de acceso de fibra.

En su intento ahora de promover la desagregación del bucle por el mecanismo del *mix* de productos mayoristas, la CMT corre el riesgo de hacer completamente inviable económicamente el modelo de negocio de acceso indirecto por el que se había apostado en la Resolución de marzo de 2008 bajando drásticamente los precios del acceso indirecto; y de hacerlo inviable, no sólo en aquellas centrales del país donde existe algún operador alternativo co-ubicado (o en donde es concebible que pudiera haberlos en el futuro), sino también en aquellas partes del territorio nacional (en torno a un 30-35% del mercado) donde la única alternativa posible a la competencia de Telefónica es la que puede provenir de los operadores alternativos que operen utilizando los servicios mayoristas de acceso indirecto de Telefónica.

3. Sobre la oferta empaquetada con telefonía móvil

Creemos que el análisis de replicabilidad que se hace de la oferta de cuatro servicios (*Quadruple play*), incluyendo acceso a internet, telefonía fija, TV sobre IP y telefonía móvil puede no ser suficiente puesto que podría no detectar prácticas anticompetitivas del Grupo Telefónica para trasvasar su posición de dominio en el ámbito de la telefonía fija hacia el mercado de telefonía móvil.

Este paquete de cuatro servicios, incluyendo la telefonía móvil, no se consideró explícitamente en la Consulta Pública previa a la aprobación de la Metodología en julio de 2007. Lo que se hace ahora es aplicar a esta oferta la metodología aprobada, pero solo parcialmente: únicamente se realiza el *test* de emulabilidad individual sobre los

² Resolución sobre la revisión de la oferta de referencia de los servicios mayoristas de banda ancha (OIBA) de Telefónica de España, S.A.U, 27 de marzo de 2008. MTZ 2006/1019.

servicios de telefonía fija, pero no sobre los de telefonía móvil, y no se argumenta por qué.

Creemos además que, antes de aprobar cualquier *test* de emulabilidad para este tipo de paquetes integrados por servicios minoristas cuyos precios no están sujetos a ningún tipo de regulación, hubiera sido conveniente contar con la opinión de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) para asegurar la necesaria coordinación entre ambas autoridades, la CMT y la CNC.



Marcel Coderch
Vicepresidente



Inmaculada López
Consejera